SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 10 y 12 minutos)

- La Comisión de Industria y Energía del Senado tiene el agrado de recibir a los representantes de la empresa PESCAMAR Uruguay S. A., a quienes con mucho gusto escucharemos para discutir el tema propuesto.

Antes que nada, quisiera disculpar al señor Presidente de esta Comisión, contador Danilo Astori, quien debido a un viaje de urgencia no puede concurrir a este ámbito en el día de hoy.

SEÑOR BOGHOSSIAN.- Por mi parte, soy Gerente General de la empresa PESCAMAR S.A..

SEÑOR ARECHAVALETA.- Concurro como Director Presidente de la empresa.

SEÑOR GOMES DE FREITAS.- Soy encargado de Administración y Finanzas de PESCAMAR S.A.

SEÑOR BOGHOSSIAN.- En primer lugar, quisiera entregar un material a los miembros de la Comisión, a fin de que puedan estudiarlo.

En segundo término, voy a hacer una reseña para que podamos ubicarnos en el tema. Por mi parte, ingresé a la empresa en el mes de diciembre por intermedio de la consultora DBD, a la que pertenecía. A pedido de los Directores, esta consultora hizo un análisis de viabilidad de PESCAMAR S.A.. La empresa se encontraba en una situación delicada desde el punto de vista financiero y estructural y, por ello, reitero, en el mes de diciembre, en dos semanas, la consultora realizó el análisis referido, que figura en el material que les hemos entregado.

A modo de resumen, podemos decir que la consultora encontró viable a la empresa PESCAMAR Uruguay S.A. por tres motivos principales. En primer lugar, se trata sin lugar a dudas de la marca líder en el territorio nacional, ya que ostenta aproximadamente el 60% del mercado.

En segundo término, tiene un canal de distribución muy fuerte y un vínculo directo con todas las cadenas de supermercadismo.

En tercer lugar, tiene un potencial de desarrollo muy interesante hacia el mercado externo. En esos momentos, los dueños de la empresa estaban exportando al mercado mejicano, y lo estaban haciendo con un éxito singular, precisamente hacia cadenas de primera línea de ese país. Veíamos que ese potencial se podía desarrollar en toda América Latina por el tipo de producto que se maneja. En cierta forma, esa es la apuesta que recomendamos.

Al finalizar el referido estudio, aproximadamente a las dos semanas, el Directorio ofreció a la consultora, de una manera muy particular, tomar el control de las operaciones de la empresa. Es así que, en común acuerdo, comencé a liderar la función de responsable de ese control de operaciones como Gerente General.

Hace alrededor de un mes y medio, los Directores me ofrecieron ser parte de la empresa y abandonar la consultora. Es así que decidí quedarme en PESCAMAR, básicamente por dos motivos. En primer lugar, porque me sentí a gusto en todo el proceso con los Directores y, en segundo término, porque creo que se trata de una empresa nacional viable.

Concretamente, venimos a solicitar -según me parece- algo bastante particular. No nos quejamos absolutamente de nada y tenemos fuerzas suficientes como para salir adelante, pero advertimos que la empresa PESCAMAR Uruguay S.A. se encuentra categorizada en el circuito financiero como de categoría 3. Eso implica que no somos pasibles de ningún tipo de línea de crédito y desde hace dos años no hemos recibido un solo dólar del circuito financiero. No obstante, creemos que existen formas de obtener recursos, independientemente de esa categoría.

De alguna manera, lo que aquí voy a expresar no es sólo en nombre de la empresa PESCAMAR Uruguay S.A.. Pensamos que existe una figura que tendría que prosperar y que, evidentemente, nuestra empresa necesita sin lugar a dudas y en forma urgente. No sé exactamente cuántas empresas tienen esta categoría pero, seguramente, en este momento en el Uruguay deben ser varias. Por otra parte, esta es una firma que tiene más de quince años en el mercado y es una empresa genuina, que captura, procesa, distribuye internamente y exporta. Frente a esto, sugiero buscar una figura que recompense el éxito. De esta forma, quiero decir que una carta de crédito es un éxito de una persona de la empresa que hizo una muy buena gestión en el exterior del país y concretó una venta. Es decir que la carta de crédito es una venta. Entonces, en función de que estamos, según la normativa, en un riesgo 3, ese éxito es penalizado en nuestro país, o sea que no hay un solo centavo de crédito por esa carta que se trae al país.

Por ello, creo que es el momento de analizar una figura en la que se tengan en cuenta tipos de empresa y de negocio y, por cada carta de crédito -aclaro que no estoy hablando de una línea- , encontrar una figura que permita prefinanciarla. Los señores Senadores podrán apreciar que hay una carta de crédito del Citibank a la cadena Gigante que tiene 256 bocas de venta en Méjico y que esta empresa no puede cubrir. Se trata de U$S 213.000. Frente a esto, pregunto si no es posible prefinanciar el 50% de esa carta de crédito, porque la empresa, al no tener capital de trabajo en el sector primario, realiza sus compras básicamente al contado, es decir que el pescado se compra al contado. Entonces, mientras que una tonelada de merluza cuesta al día de hoy U$S 400 ó

U$S 410, la empresa la paga U$S 460.

La incidencia de la materia prima en el costo de venta, o sea, en el costo directo de la empresa, es de un 65% o un 68%. No solamente es beneficioso recibir esa prefinanciación, sino que haría rentable a la empresa, porque estaríamos bajando un 15% en una incidencia del 70%. Y es dinero.

Este es el planteo concreto que deseábamos hacer. Estamos disgustados y, si se quiere, molestos, porque cuando vamos al Banco República no se nos trata como industriales. Tuvimos que recurrir a contactos políticos para llegar a un nivel alto del Banco, porque por nosotros mismos nunca lo pudimos hacer. Es más, no se realizaron algunas reuniones que se habían fijado. Diría que estamos un poco hartos de la poca operancia. Queremos un poco más de productividad del sistema.

SEÑOR ARECHAVALETA.- Quisiera aclarar que en el mes de febrero se le presentaron al Banco República los nuevos balances de la empresa. Estos balances, al día de hoy, no han sido estudiados. A veces, los tiempos de la industria no son los mismos que los del Banco.

SEÑOR BOGHOSSIAN.- A modo de mensaje, quisiera decir que este planteo también hay que tomarlo como un negocio. No venimos a plantear una queja, sino un negocio. El país tiene un negocio con nosotros, y eso es real. Pero esto hay que tratarlo como tal, y no pensar, por ejemplo, que se trata de una categoría riesgo 3 y que por las normas de Basilea no es pasible de determinadas cosas. Si nos quedamos en un corsé, seguramente, seremos una empresa más del montón de las industrias que están cerrando. Queremos plantear un negocio real, documentado, y, para ello, necesitamos que nos prefinancien. Nosotros deseamos visualizar esto como un negocio. Creo que podemos dar un aporte para el resto de nuestros colegas industriales que están categorizados de la misma manera y poseen posibilidades de exportar y desarrollar mercados. Pienso que es algo conveniente; lo que estamos pidiendo es capital de trabajo.

SEÑOR ARECHAVALETA.- Deseo aclarar cómo nos sentimos con el
Banco República. No le debemos un peso; no tenemos deudas con él, aunque sí con la Banca privada. Ya hace más de un año que estamos exportando con el Banco República y quisimos pagar nuestro derecho de piso para que nos conociera. Es así que, desde esa fecha hasta ahora hemos exportado más de US$ 1:000.000, fundamentalmente, a México, al ALCA, para que se nos conociera. A pesar de ello, como dijo el señor Boghossián, no se nos ha dado la atención que solicitábamos. Hasta nos han dicho que el Banco tiene la posibilidad de atendernos o no. La situación de esta empresa, financieramente, es fruto de la devaluación del real. En 1998 la empresa llegó a vender U$S 10:000.000; el 50% a Brasil. En ese momento, las industrias brasileñas habían instalado sus oficinas en nuestro país y nos pagaron con cheques. En enero y febrero de 1999 nos rebotaron por ese concepto U$S 1:000.000 de Brasil.

Fue así que la empresa perdió el capital de giro, aunque los directores se quedaron. Desde el año 1999 estamos peleándola y nos quedamos en el país para defender esta industria que pensamos es viable. Hoy estamos en una línea de crecimiento con nuevas perspectivas. El señor Boghossián va a presentar las nuevas líneas que tenemos para el mercado argentino para una empresa que vende pescado por U$S 500.000 anuales. El único tema es que hoy ya no tenemos más capital de giro. Todo aquello que tenían los directores y que pudimos obtener en su momento lo hemos volcado a la empresa, y hoy no tenemos capital de trabajo. Como dice el señor Boghossián lo que pretendemos no es que se nos dé un 100% de la carta de crédito de U$S 250.000 o de otras que tenemos por montos similares, sino que se nos vaya anticipando una porción y que, una vez cumplida, se nos otorgue los saldos correspondientes. Simplemente, es eso. Reitero que no nos fuimos en el año 1999; apostamos a la empresa en una situación mucho peor. Somos una industria nacional, con socios nacionales. Pretendemos quedarnos y tenemos una gran confianza; hay 750 familias que dependen de esta empresa. Pero hoy ya no encontramos posibilidad de seguir adelante sin una prefinanciación sobre el trabajo que estamos realizando. Como dijo el señor Boghossián, son buenas las cartas obtenidas del mercado mexicano, por ejemplo, del Banamex y del Citibank. El derecho de piso, como dije, ya lo pagamos en el Banco República y todas las cartas de crédito fueron cumplidas en un 100%. Desde el año pasado estamos exportando con el Banco República y nunca hubo un problema con este tipo de cartera.

SEÑOR BOGHOSSIAN.- Ustedes se preguntarán cómo hemos transitado hasta ahora; evidentemente, hemos tenido que pagar un costo muy alto reflejado en tasas de interés muy importantes y debimos ceder cartas de crédito a proveedores de materia prima, lo que implica pagar a sesenta días porque en el exterior nos pagan con ese plazo. Es obvio que se trata de un círculo vicioso, estamos pagando tasas de interés importantes ya sea en el circuito financiero o con los proveedores.

Con respecto a las cartas de crédito del Citibank tenemos que destacar que con la cadena Gigante se hizo una marca exclusivamente diseñada para ellos, denominada "El Anzuelo" y por problemas de capital no podemos seguir adelante. Por su parte, la firma "El Pampeano" tiene dos mil clientes, es decir dos mil puntos de venta de pequeña y mediana superficie en capital y provincia de Buenos Aires y vende U$S 500.000 en pescado, distribuido con la marca "Igloo". Esta última fue comprada por "Molinos" para hacerla desaparecer y quedar como marca monopólica. A su vez, "Molinos" tiene un sistema de distribuidores muy especial porque pueden repartir las hamburguesas pero no el pescado, dado que no tienen la zona asignada. El dueño de esta marca nos visitó, hicimos el desarrollo de la marca y quedó fascinado con nuestra línea de productos, por lo que me está llamando prácticamente día por medio para comenzar a exportar. Independientemente del 8% nosotros somos competitivos y para entender esto debemos explicar que este mercado no es masivo, se trata de nichos de mercado pequeños y que el rubro de pescado congelado es consumido por la clase media alta. Por lo tanto, el Uruguay tiene un mercado de U$S 3:500.000, del que nosotros vendemos U$S 1:300.000 a U$S 1:400.000 y en proporción, en los demás mercados también es pequeño. Quiere decir que estamos frente a un negocio interesante, pero creo que depende del sistema político el dictar las normativas necesarias, a los efectos de no quedarnos como rehenes de las actuales, cuando hay empresas que pueden tener posibilidades concretas y ciertas de exportar, sin correr un riesgo importante. Si evaluamos el riesgo, este podría darse por no exportar, es decir, recibir el capital -por ejemplo el 50%- y no exportar. Pero esto es difícil que ocurra en una empresa que está en el mercado desde hace quince años y que, evidentemente, tiene varios mercados.

SEÑOR FERNÁNDEZ HUIDOBRO.- ¿Qué significa la categoría III desde el punto de vista crediticio y quién establece dicha categorización?

SEÑOR GÓMEZ DE FREITAS.- De acuerdo con la normativa del Banco Central, se deben calificar las empresas del I al V y de acuerdo con esta categoría, por cada dólar que le prestan a su empresa tiene que mandar a pérdida un porcentaje del mismo. Por ejemplo, el hecho de que una empresa esté en la Categoría III significa que por cada dólar que el Banco le presta, debe mandar a pérdida U$S 0.25, lo que en este caso es un porcentaje alto. Estas categorías se adjudican a través de un conjunto de normas establecidas y muy concretas y nuestra empresa tiene Categoría III porque sus resultados acumulados son negativos, dada la pérdida que se dio en el año 1999 a raíz de la devaluación brasileña. En marzo de este año presentamos los balances del Banco de la República a la Unidad de Análisis de Riesgo quien nos otorgó la Categoría III, aunque nos dio la posibilidad de rebatir esto. Es un hecho concreto que tenemos resultados acumulados negativos, pero también tenemos aportes de nuestros accionistas en los

balances que son mayores al resultado acumulado negativo. Cuando hablamos acerca de ello con los representantes del Banco de la República nos dieron la razón y nos dijeron que se trataba de una formalidad a cumplir.

Con respecto a la pregunta de por qué la pérdida, en este punto no nos pusimos de acuerdo. Nosotros argumentamos que la pérdida se ocasionó a raíz de un hecho puntual como lo fue la devaluación brasileña y todas las cuentas incobrables que ella generó. Por lo tanto, se trata de una pérdida del año 1999 que podemos diferir hacia adelante y mandarla a años sucesivos, aunque esto no es algo operativo. Se trata de un hecho que sucedió, pasó y no es algo nuevo. Por estas razones el Banco nos otorgó la Categoría III.

Quiero aclarar que antes de trabajar en "PESCAMAR" fui auditor de una auditoría grande en el mundo y en plaza y, obviamente, aquí nos conocemos todos. Por lo tanto, conversando con otros colegas contadores y amigos que todavía son auditores de dicha empresa, me comentaban que creían que el problema se iba a solucionar en cuestión de uno o dos meses, cuando los auditores del Banco de la República hablen en la Institución para cambiar de categoría. Quiere decir que es una cuestión de tiempo, aunque los tiempos de las industrias no son los de los Bancos y, en ese sentido, el Banco de la República no es muy apresurado. Creemos que pronto pasaremos a tener Categoría II que implica una previsión del 6%, es decir, por cada dólar que nos presten hay que mandar a pérdida U$S 0.06, lo que cambiará notoriamente la situación. En la actualidad los servicios del Banco de la República no hablan lo suficientemente bien de nuestra empresa como para darnos ya el dinero o, para anticipar las cartas de crédito, aunque espero que dentro de un mes o mes y medio lo hagan. Dada la mala situación financiera y los costos en los que tenemos que incurrir por no tener capital de trabajo, el día a día de esta empresa se hace muy difícil.

SEÑOR SEGOVIA.- Voy a hacer una pregunta concreta vinculada a la viabilidad y que tiene que ver con lo que está en el informe. Observo que en la compañía hay pérdidas originadas, ya sea por la devaluación brasileña o por otras causas. En el informe se indica que esa viabilidad podría estar retaceada o trabada por algunas amenazas que ven en el futuro desarrollo de la empresa. Una de ellas sería la competencia que significa "Fripur" en la determinación del precio de la merluza en el mercado local. A su vez, la segunda amenaza también vinculada con este tema, es la falta de abastecimiento en lo que refiere a materia prima. Por ello, quisiera que se explicara un poco mejor, más allá de lo que es el mercado brasileño y esa evaluación que ahora ya incide en tantas cosas -no solamente en esta industria-, si existiría una real viabilidad en el caso de que se mantenga esa fijación de precios a través de una empresa como FRIPUR. Asimismo, quisiera saber si ustedes prevén la posibilidad de un abastecimiento más normal del mercado, que les permitiera avanzar en ese sentido.

SEÑOR BOGHOSSIAN.- La apreciación del señor Senador es buena y, por nuestra parte, debemos decir que, básicamente, a partir del 2 de enero, se ha estado pensando en esas amenazas. Sin lugar a dudas, FRIPUR es la empresa, "elefante", por llamarla de alguna manera, dado que exporta por un valor de U$S 52:000.000. Sin embargo, nosotros tenemos el mercado interno; entonces, somos exitosos aquí adentro y ellos lo son afuera.

Respondiendo a la pregunta formulada por el señor Senador, queremos expresar que a pesar de todos estos inconvenientes, consciente o inconscientemente -porque en este tipo de negocios a veces hay que ser un poco inconscientes-, tenemos un barco en el dique pronto para salir a pescar en cinco días; así, no sólo se agregarían 20 fuentes de trabajo, sino que también lograríamos una cierta independencia, lo que es importante.

Queremos aclarar especialmente que tomamos al barco como una unidad de negocio independiente de la planta; por el hecho de que esta última no sea exitosa, no vamos a permitir que aquél no lo sea, porque se trata de dos cosas independientes. Sin embargo, este aspecto oficia desde el punto de vista estratégico: cuando uno se sienta a la mesa con los proveedores de materia prima en este negocio, que son muy peculiares, ellos sabrán ya que a mi espalda tengo un barco pescando. Evidentemente, las condiciones de negociación serán diferentes a las que existen actualmente.

SEÑOR SEGOVIA.- El abastecimiento que ustedes tendrían a través de esa unidad pesquera, ¿los independizaría de las necesidades de materia prima? ¿Es suficiente la operativa de dicha unidad o tienen que estar dependiendo, aunque sea parcialmente, de FRIPUR?

SEÑOR BOGHOSSIAN.- Evidentemente, todo depende del éxito que tengamos en el mercado externo que, sin lugar a dudas, lo obtendremos; pero en lo que refiere al mercado interno, la unidad pesquera está sobrada. Volvemos a aclarar que no tenemos que visualizar este negocio como dependiente de la planta, y esto es algo que quiero dejar sentado especialmente. Esa unidad de negocio que vamos a tener, que es el barco, será independiente y deberá hacer sus propios negocios. Si no tenemos una línea de prefinanciación y está el barco pescando, no podemos unir el barco a la forma de pago, porque en el sector primario, prácticamente el 80% de los gastos del buque son pagados al contado o, como máximo, a los 30 días. Hoy PESCAMAR no puede pagar la materia prima al contado ni a 30 días. Entonces, no vamos a obligar al buque al fracaso, porque él saldrá como unidad de negocio independiente y podrá desarrollar su actividad en forma independiente, ya sea con PESCAMAR, con FRIPUR o con cualquier otra. Pero reitero que es importante la estrategia mencionada porque los proveedores son muy peculiares, saben que tengo una unidad pescando y que si no negocio con ellos igualmente me puedo abastecer de mi buque.

SEÑOR ARECHAVALETA.- Quisiera aclarar que si bien PESCAMAR trabaja con productos nacionales, básicamente, también estamos en una zona estratégica y nuestra empresa no es solamente productora de "comodities". Estamos aportando la marca y el valor agregado. Es así que también en el pasado hemos traído pescado de Argentina, de Chile y de España, sobre la base del valor agregado que le da la industria. Existen claros ejemplos de esto, es decir, de pescado que ha salido reexportado, con el valor agregado, como producto de origen uruguayo. Concretamente, para el mercado mexicano exportamos cazón y tiburón, obtenido de barcos de bandera extranjera, al que le hicimos un procesamiento, lo que generó un valor agregado. Esa mercadería salió como producto de origen uruguayo, reitero. Creemos que nuestra empresa está estratégicamente enclavada en un sitial importante y no depende exclusivamente de la materia prima uruguaya, si bien es con ella que trabaja, fundamentalmente. Como hemos dicho, también trabajamos con pescado proveniente de otras regiones del mundo.

SEÑOR SEGOVIA.- El doctor Arechavaleta mencionó un tema que, a mi criterio, es adyacente. Me refiero a la cuestión relacionada con la bandera de esa unidad pesquera. Supongo que la operativa se realizará bajo bandera nacional y, a su vez, con tripulación nacional. Según su visión, ¿existen garantías ciertas de que se pueda operar en esas condiciones?

SEÑOR ARECHAVALETA.- Así es, señor Senador. Es más, en mi caso particular, estoy vinculado con el sector pesquero desde el año 1977; empezamos con un pequeño barco de 20 metros y año a año fuimos adquiriendo alguna que otra unidad. Luego de varios años en el manejo de las unidades pesqueras, compramos PESCAMAR, y esto ocurrió a fines del año 1980. En realidad, nos volvimos industriales al desarrollar una empresa que pasó de vender por U$S 20.000 mensuales, a vender por U$S 10:000.000, a fines del año 1998. Terminamos de hacer nuestras inversiones, relacionadas con la ampliación de la planta -justamente para ese mercado- en el mes de octubre de 1998 y lamentablemente a partir del 13 de enero de 1999 nos quedamos sin el capital de giro -porque, como dije, U$S 1:000.000 quedó en Brasil- y con las inversiones ya realizadas, sin poder operar. Sin embargo, no nos mantuvimos quietos, sino que continuamos luchando y conquistando otros mercados, como por ejemplo, el mexicano y el americano.

En definitiva, hoy en día estamos también creciendo y tenemos la posibilidad de exportación aunque no poseemos el capital necesario como para poder enfrentar esos nuevos emprendimientos.

SEÑOR BOGHOSSIAN.- El doctor Arechavaleta es a veces excesivamente modesto, por lo que quisiera aclarar algunas cosas. Junto con su hermano, en el muelle -ese es el término que se ha empleado aquí- supo operar con más de 14 barcos. Esto quiere decir que conocen muchísimo este negocio desde muy jóvenes.

Por otra parte, en esta empresa también existe algo muy interesante que voy a relatar. El hermano del señor Arechavaleta es un "broker", o sea, una persona con mucho conocimiento de la pesca. El puede conseguir pescado aquí, en el sur de Argentina o en Mar del Plata, y esa posibilidad no la tiene ni FRIPUR. Quiere decir que esta persona es invalorable para PESCAMAR. Insisto en que la materia prima de este negocio hay que pagarla al contado, y por medio de esta persona conseguimos tiburón, cazón, lenguado, salmón, entre otras especies, o sea que no hablamos sólo de merluza. Muchas veces también se generan oportunidades en el sur de Argentina, donde puede haber exceso de merluza y se sabe que nosotros podemos traerla a un precio menor al que nos cuesta procesarla acá. ¿Por qué no aprovechar esos momentos? Porque para eso se necesita capital de trabajo. Reitero que este negocio es al contado, en parte, porque se trata de un sector primario; los gastos del buque son al contado, el combustible lo es y la mano de o0bra se debe pagar por adelantado, etcétera.

SEÑOR ARECHAVALETA.- Hemos venido aquí porque pensamos que este es un negocio para el país, fundamentalmente para PESCAMAR y para los 150 empleados que tiene, aunque supo tener más de 200.

Una vez más, insisto en que no estamos pidiendo nada ni existe una queja concreta. Simplemente, lo que desearíamos es que se nos consideraran las cartas de crédito que hemos obtenido, fruto de nuestro trabajo, de nuestras idas a México, a Walmart, a Gigante, a Soriana del Norte, a Comercializadora Mexicana, las cuales ya visité. No voy porque no puedo concretar los negocios; desearía ir para poder hacerlo.

En definitiva, entendemos que si se nos pudiera categorizar la carta de crédito como una carta categoría A, porque ya hace casi un año que estamos exportando a través del Banco de la República a esas empresas, y en todos los casos el Banco ha cobrado. Entonces, lo que queremos es una prefinanciación para la carta de crédito, no pretendemos que nos den todo el dinero, sino una parte porque las cartas de crédito son, como las de Gigante, hasta fin de año. Son cuatro embarques mensuales hasta fin de año. Hemos cumplido el primero; después cumplimos el segundo; luego el tercero y es así como también las tenemos proyectadas en Walmart.

El problema es que voy al Banco de la República, pido una refinanciación de

U$S 30.000 ó U$S 40.000 y me dicen que no o no me atienden. Realmente, no me fui del país en el peor momento y menos lo haré ahora por U$S 30.000, teniendo una empresa en la que creo y en la que hay 150 funcionarios trabajando. Quiero aclarar que no estamos pidiendo una línea de crédito nueva, sino una prefinanciación de cartas de exportación de primera línea.

SEÑOR BOGHOSSIAN.- Quisiera hacer una crítica constructiva al sistema. A mi criterio, se está analizando información vieja, o sea, una fotografía pasada, como es el balance al 31 de diciembre de 2000. Las empresas son dinámicas, y más en esta época, con mercados tan cambiantes. Quiere decir que la empresa al 31 de mayo es completamente diferente a la del 31 de diciembre de 2000. Con esto quiero significar que no podemos encajonarnos en algo que ya pasó y analizar solamente números, sino que tenemos que visualizar el negocio. Esa es la crítica constructiva que le hago al Banco. Deberían destinar personas que pudieran analizar los negocios en forma independiente, ya que este es un negocio para el país; no es ni una queja ni un peso, sino un negocio, ¡y, por favor, pedimos que lo traten como tal!

SEÑOR COURIEL.- Lamento mucho no haber podido estar cuando llegaron para oír todo su planteo, pero los medios de comunicación estaban preocupados por la política cambiaria y tuve que atender ese asunto.

Me gustaría saber cuáles son los argumentos que esgrime el Directorio del Banco de la República, qué es lo que plantea, cuáles son las exigencias y las trabas que pone. Inclusive, sería interesante saber -ya que ustedes tienen historia- si sienten que ha habido cambios en el Directorio del Banco. De hecho, sí los hubo en cuanto a su integración, pero sería bueno saber si también ocurrió con su política, a efectos de poder actuar y entender el fenómeno.

SEÑOR BOGHOSSIAN.- La semana pasada fuimos a hablar con el señor García Pintos, en una entrevista conseguida por medio del señor Senador Heber ya que, de otra manera, lamentablemente, fue imposible acceder a ella. Anteriormente habíamos solicitado una entrevista llamando a la secretaria, pero no hubo posibilidades de conseguirla.

Evidentemente, en el escritorio del señor García Pintos había una carpeta de PESCAMAR, delante de la cual estaba el rebote de cheques que habíamos tenido. Por eso digo que a veces hay que ver más el negocio. Efectivamente, tuvimos esos rebotes, que los estamos cubriendo, uno a uno. Hay veces que se ve el árbol y no se ve el bosque, porque aparte del rebote de cheques que estaba en la carátula, en la parte de atrás figuraba toda la información que entregamos a los servicios, que es la misma que hemos traído acá. Entonces, como no se intentó ver el bosque, evidentemente, la conversación al principio giró en torno a que teníamos rebote de cheques y que por ese motivo nos habían suspendido la cuenta. Pero reitero que los rebotes de cheques se están cubriendo de a uno.

De manera que este es un tema, más que nada, de enfoque. Lamentablemente, García Pintos nos dijo que no teníamos una buena imagen con los servicios. Pero ¿quién manda más en el Banco, los servicios o los Directores? ¿Cómo es el funcionamiento? ¿Es piramidal o no? Realmente, lo desconocemos.

Insisto en que lo que está analizando el Banco de la República es el pasado. Ahora tenemos un reperfilamiento de la deuda y la empresa tiene un pasivo financiero aproximado de U$S 1:300.000, de los cuales prácticamente U$S 800.000 son a corto plazo. Hemos ido banco por banco con el contador y reperfilamos la deuda; o sea que pasamos de una deuda a corto plazo, a una a 6 ó 7 años. Los bancos privados nos dieron su apoyo, excepto uno, que es el Santander.

También debo decir que el Banco Santander tiene cedidas todas las cobranzas de la cadena DISCO. En 1999, PESCAMAR debía al Banco Santander U$S 700.000, y al día de hoy debe U$S 320.000; quiere decir que ya se cobró U$S 400.000, prácticamente. Fuimos a pedirle que el saldo que quedaba para pagar, lo cobrara a cinco años, y no en uno y medio. ¿Por qué? Porque eso nos generaría fondos de unos U$S 10.000 o U$S 12.000 para poder pagar a los demás Bancos.

Evidentemente, no fuimos al Banco Santander a decirle "Dénnos por mes U$S 10.000 ó U$S 12.000 para pagar a los otros Bancos", porque nos dirían que no. Concretamente, argumentamos que era para comprar materia prima. Sin embargo, después de dos meses se nos contesta con un no rotundo.

Como sabrán los señores Senadores, el Banco Santander fue uno de los principales responsables de que la empresa esté en las condiciones actuales, porque le quitó su capital de trabajo. Cuando veo el Banco Santander enquistado en el poder, en el Gobierno, me molesta muchísimo, porque lo está con UTE y, en fin, está haciendo cualquier destrozo en la plaza con una cantidad de firmas, y no solamente con PESCAMAR. Eso, realmente, me preocupa.

SEÑOR ARECHAVALETA.- El señor Boghossián habló de los rebotes de cheques y, efectivamente, esto ha sido así. Teníamos dos exportaciones cursadas y embarcadas en el Banco de la República Oriental del Uruguay, pese a que hace un año que estamos trabajando con esa institución y sabe perfectamente que eran cobrables. Digo esto, porque si bien teníamos el dinero para cubrirlo y se habían realizado las exportaciones, igualmente nos rebotaron los cheques.

Creemos que ese hecho es de una injusticia tremenda. Pienso que estamos siendo penalizados por el error de un funcionario que, en el mes de enero, se equivocó, y nos dio un sobregiro que fue cubierto en su totalidad, esto es, se lo pagamos totalmente al Banco.

Es así que hoy, pese a que tenemos esas exportaciones realizadas a través de WALMART y BANAMEX y los fondos para cobrarlas, de todas maneras, por la demora en el estudio de la carta, nos fueron rebotados los cheques.

SEÑOR COURIEL.- Si no entendí mal, comentaron que fueron a hablar con un Director del Banco de la República Oriental del Uruguay, pero no pudieron entrevistarse con su Presidente.

SEÑOR ARECHAVALETA.- Pedimos una entrevista, pero no nos fue concedida.

SEÑOR COURIEL.- ¿A qué se debe que nuestros visitantes piensen que tienen un mal relacionamiento con el equipo técnico y de los asesores del Banco de la República Oriental del Uruguay, o una mala imagen?

SEÑOR GOMES DE FREITAS.- No diría que tenemos un mal relacionamiento, sino que pensamos que el Banco de la República Oriental del Uruguay es como es, es decir, no es muy expeditivo y nuestros tiempos son muy rápidos. Hay que tener presente que además de una industria, tenemos problemas financieros y no podemos esperar cinco meses a que la Unidad de Análisis de Balance diga "está bien".

SEÑOR COURIEL.- Hago la pregunta, porque el señor Boghossián diferenció "un Director del Banco de la República Oriental del Uruguay" del "equipo técnico". Además, él se preguntaba quién manda, es decir, si el equipo técnico o el Director del Banco. Eso evidencia que tienen algún tipo de dificultad con el equipo técnico y, si es así, quisiera saber, concretamente, cuál es la causa.

SEÑOR GOMES DE FREITAS.- La dificultad que se plantea es por un problema de tiempo. Obviamente, cuando vamos a hacer esos planteos y vemos a sus funcionarios que se mueven con los tiempos de un Banco, creemos que vamos a explotar.

Cabe aclarar que hablamos con el Director pero no con la intención de que, por un verticalazo, saliera lo que le planteábamos, sino que le pedimos: "Por favor, si usted, como Director, puede llamar y pedir a alguien que, en lugar de demorar los tiempos del Banco, los adapte a los nuestros, se lo vamos a agradecer infinitamente". Básicamente, ese es el problema que tenemos.

SEÑOR BOGHOSSIAN.- Lamentablemente, el señor Senador Couriel no estaba presente cuando hicimos el comentario.

El sentido de nuestra propuesta es que se tome la carta de crédito como un negocio puntual y no como una línea de crédito. Se trata de que, por cada carta de crédito que genere la empresa PESCAMAR en el exterior, se pueda prefinanciar dicha carta de crédito. Nos referimos al hecho puntual.

SEÑOR ARECHAVALETA.- Por otra parte, ya existe en otros países.

SEÑOR COURIEL.- Así es.

SEÑOR BOGHOSSIAN.- Entonces, ¿cuántas empresas como nosotros debe haber con posibilidades de mercado ciertas pero, por esa categoría, no le entregan ni siquiera

un dólar?

SEÑOR COURIEL.- Está claro.

SEÑOR ARECHAVALETA.- Además, al igual que nosotros, que hace veinte años que estamos instalados, también tienen historia en la plaza.

SEÑOR GOMES DE FREITAS.- Estoy seguro que en un mes y medio, a más tardar dos, la categoría va a ser otra y, en lugar de tres, vamos a tener dos.

Se trata de que la empresa tiene problemas financieros, que no son de dos meses, y manejamos tiempos distintos.

SEÑOR BOGHOSSIAN.- No debe olvidarse que la razón de ser de nuestra empresa son los clientes. No puedo explicar a mi cliente que el Banco de la República Oriental del Uruguay no me categorizó. Realmente, eso es una vergüenza.

Reitero, pues, que lo más importante en este caso es el cliente y yo quiero trabajar para él, porque lo tengo.

SEÑOR ARECHAVALETA.- Quiero volver a recordar que en México, si bien hoy estamos en la cadena Walmart, que es una empresa que factura U$S 5.000:000.000, también estamos en GIGANTE con 200 puntos de venta.

Insisto en que hay cuatro empresas mexicanas a las que hoy no puedo ir a decirles "sí señores: puedo venderles". Esa es la realidad, porque no puedo vender, ya que tampoco puedo cumplir.

SEÑOR BOGHOSSIAN.- Cuando uno llega a la casa y prende la televisión, el primer mensaje que uno escucha es que hay que exportar. De acuerdo. Y fundamentalmente hay que olvidarse del MERCOSUR, porque hay que exportar a México, Canadá y Estados Unidos.

Sin embargo, lo que estoy pidiendo es que me hagan una prefinanciación para tomar el avión y salir a vender. Se trata de que el mensaje político y la realidad sean coherentes. En eso es que insistimos.

Por supuesto, también hay posibilidades de exportar en el MERCOSUR, independientemente de todos los problemas que existen. Insisto en que nuestros productos son particulares, que van a nichos de mercados especiales.

Entonces, reitero, quiero que me den las armas para tomarnos ese avión y seguir desarrollando el mercado mexicano.

SEÑOR PRESIDENTE.- Voy a formular un par de preguntas a título informativo, aunque seguramente los señores Senadores ya lo habrán captado.

Creo haber escuchado que se trata de una empresa de U$S 8:000.000 aproximados -manejando los números redondos en el pasado- y hoy tiene, más o menos -con un reparto de cincuenta y cincuenta, un mercado interno de exportación del el orden de algo más de U$S 2:500.000.

SEÑOR BOGHOSSIAN.- Este año vamos a tener U$S 3:300.000.

SEÑOR PRESIDENTE.- Según tengo entendido, la mitad de lo que producen es para exportar y la otra para abastecer el mercado interno.

Creo que fue muy buena la pregunta del señor Senador Segovia porque nos aclaró que esa dependencia total de los proveedores de materia prima, en cierta manera, quedaría solucionada.

Como es costumbre, luego los señores Senadores de la Comisión discutirán este tema para ver de qué manera se puede solucionar esta situación. Comprendo perfectamente el estado de dificultad financiera que nos han planteado y, en ese sentido, quisiera saber si tienen stocks a nivel de la planta que permitan garantir, en cierta medida, los futuros créditos a la exportación.

Por otro lado, me gustaría saber si se ha podido trabajar en base a los seguros de crédito de exportación, que permitirían realizar un negocio más ágil con el Banco de la República.

SEÑOR GOMES DE FREITAS.- Si entendí bien, el señor Presidente quiere saber si tenemos mercadería en stock que sirva de garantía de los anticipos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Me voy a explicar un poco mejor. En la industria frigorífica pasaron cosas parecidas en los últimos tiempos. En este caso, daría la impresión de que la financiación de la operación está dada por los proveedores de materia prima, lo que no es bueno. En el caso que ustedes nos plantean, no sucede lo mismo, porque aparece una materia prima a U$S 400, en la cual hay una necesidad de venta al contado -si no me equivoco- porque U$S 320 de la tonelada son necesarios para pagar gastos al contado inmediatos, que representan el 80% del valor de la materia prima. En este sentido, me gustaría saber por qué no aparece una figura de integración mayor, de parte de otros inversionistas tenedores de barcos, en la cual hay un margen de U$S 60 en la tonelada para participar en la operación de asociación horizontal. Según lo que he podido captar, no aparece un interés de elaboración del producto a nivel de los tenedores de barcos; si lo tienen, me gustaría que me lo dijeran.

SEÑOR BOGHOSSIAN.- El nivel que se maneja en el sector primario, lamentablemente, no permite relacionar una empresa con una marca. La materia prima, que nosotros compramos a U$S 460 la tonelada, tiene un rendimiento determinado. Por ejemplo, al hacer un filet de merluza tengo que considerar su rendimiento, que puede estar en el entorno de un 35%.

El tema de asociación con los agentes primarios es inviable. Es más, hay determinadas personas que tienen una flota pesquera considerable, que han tenido una planta y que se han fundido. No es lo mismo tener una flota pesquera que poseer una planta y una marca; son temas en los que se necesita un sentido empresarial completamente diferente.

Con respecto a los stocks, la planta no los tiene; prácticamente, estamos trabajando "just in time", o sea, al mejor estilo japonés, pero no porque lo queramos, sino porque la necesidad nos lleva a ello.

SEÑOR GOMES DE FREITAS.- Quisiera hacer una aclaración que me parece es interesante, sobre todo, cuando se discuta este tema con el Banco de la República.

La columna correspondiente al 31 de diciembre de 2000 es la que se le presentó al Banco de la República. La columna de al lado, o sea, la del 31 de mayo, muestra la situación actual luego de negociar con la banca privada y el reperfilamiento que ella nos

otorgó. Nosotros no solicitamos quitas ni nada raro; lo único que pedimos fue que, en lugar de pagar en un año, nos financiaran a cinco años. Creo que esto es importante de señalar porque el Banco de la República no maneja toda esta información.

SEÑOR PRESIDENTE.- Creo que esos datos ya están en poder de las autoridades del Banco.

Agradecemos la información brindada por la empresa PESCAMAR Uruguay S.A.

(Se retiran de Sala los representantes de la empresa

PESCAMAR Uruguay S.A.)